

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Dalam upaya mendapatkan pekerjaan pada sektor jasa konstruksi hampir selalu melalui proses yang dinamakan pelelangan. Proses ini menjadi sangat penting bagi pengusaha jasa konstruksi, karena kelangsungan hidupnya sangatlah tergantung dari berhasil atau tidaknya proses ini. Penetapan harga pelelangan ditentukan oleh berbagai pertimbangan dan terkadang hanya berdasarkan naluri bisnis. Hal ini sangatlah menentukan besar / kecilnya keuntungan yang masih mungkin diperoleh kontraktor dan persentase kemungkinan memenangkan proyek.

Permasalahan utama kontraktor dalam mengajukan penawaran adalah menempatkan harga penawaran tidak dapat diajukan terlalu tinggi dengan harapan untuk mendapatkan *profit* yang besar, sebaliknya tidak dapat mengajukan harga terlalu rendah dengan harapan peluang mendapatkan proyek semakin besar. Dua kondisi yang berlawanan ini berlangsung dalam waktu yang sama, sehingga akan sangat menyulitkan kontraktor untuk menentukan harga penawaran. Dalam penawaran pelelangan proyek, segala sesuatunya harus nampak jelas dan rasional, sehingga hal ini sangat penting dalam menentukan strategi penawaran yang tepat.

Masalah – masalah yang akan timbul diantaranya adalah sebagai berikut :

1. Persaingan kontraktor semakin meningkat dalam memenangkan kontrak atas pekerjaan melalui penawaran bersaing.

2. Penambahan markup yang terlalu besar atas biaya estimasi proyek akan mempersulit kontraktor untuk memenangkan proyek.
3. Penambahan markup yang terlalu rendah atas biaya estimasi proyek akan mempersulit kontraktor untuk mendapatkan keuntungan.
4. Mendapatkan perkiraan nilai *mark up* yang diimplementasikan dalam penawaran proyek – proyek konstruksi, sehingga dapat digunakan sebagai “acuan” dalam pengajuan harga penawaran.
5. Menyediakan suatu alat bantu bagi kontraktor dalam menyusun strateginya menghadapi tender sistem penawaran bersaing, mengetahui kesempatan terbaik dalam mengikuti tender sistem penawaran bersaing untuk mendapatkan kesempatan optimum untuk memenangkan proyek dan mendapatkan keuntungan.

## **1.2 Perumusan dan Batasan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan di atas, masalah yang dapat dirumuskan adalah:

1. Bagaimana mengetahui nilai probabilitas dan keuntungan harapan berdasarkan nilai *mark up* dari kumpulan data penawaran sebelumnya?
2. Bagaimana hasil dari strategi model *Friedman* dan *Gates* dapat diterapkan dalam menentukan besar harga penawaran dalam pelelangan yang memiliki kemungkinan memenangkan proyek dan juga mendapatkan keuntungan?

Agar dalam penyusunan tugas akhir ini dapat lebih terarah dan terencana, maka penyusun membuat suatu batasan masalah. Adapun batasan masalah

tersebut adalah terfokus pada proyek jasa konstruksi yang ditawarkan hanya dibatasi pada pengadaan kontraktornya melalui tender. Data yang dikumpulkan merupakan data penawaran dari Kementerian Pekerjaan Umum dalam hal ini Balai Besar Wilayah Sungai Serayu Opak di Daerah Istimewa Yogyakarta dengan pekerjaan sejenis. Kriteria-kriteria yang mempengaruhi penentuan *mark up* ditujukan untuk pesaing tipikal, artinya tidak ada kontraktor yang mendapat perlakuan khusus.

### **1.3 Keaslian Tugas akhir**

Menurut referensi tentang tugas akhir yang ada di Universitas Atma Jaya Yogyakarta, tugas akhir dengan judul Strategi Penawaran untuk Proyek Konstruksi sudah pernah dilakukan sebelumnya dengan metode *Friedman*.

### **1.4 Tujuan Tugas Akhir**

Penulisan tugas akhir ini bertujuan untuk membandingkan strategi penawaran proyek konstruksi antara metode *Friedman* dan metode *Gates*. Dari hasil analisis tersebut dapat diketahui nantinya metode yang tepat pada strategi penawaran untuk proyek konstruksi.

### **1.5 Manfaat Tugas Akhir**

Penulisan tugas akhir ini memiliki manfaat yang cukup besar, baik untuk penulis maupun pihak kontraktor. Adapun manfaatnya adalah sebagai berikut.

1. Untuk penulis: dengan penelitian ini penulis sebagai calon sarjana teknik sipil yang akan terjun di dunia teknik sipil secara langsung, akan mendapatkan tambahan pengetahuan mengenai strategi penawaran pada proyek konstruksi.
2. Untuk kontraktor: penelitian ini bermanfaat sebagai masukan bagi perusahaan jasa konstruksi untuk dapat memiliki kemungkinan memenangkan tender terbuka dengan mengalahkan pesaing dan memberikan *profit*.

#### **1.6 Sistematika Penulisan**

Dalam laporan penelitian ini terdiri dari 5 (Lima) bab yaitu pendahuluan, tinjauan pustaka, metodologi penelitian, analisis data dan pembahasan serta kesimpulan dan saran. Masing-masing bab akan diuraikan secara singkat sebagai berikut ini.

Bab I merupakan pendahuluan yang berisi latar belakang masalah, perumusan dan batasan masalah, keaslian tugas akhir, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

Bab II merupakan tinjauan pustaka yang berisi tentang uraian teori yang melandasi masalah yang hendak dipecahkan dan hal-hal lain yang dapat dijadikan sebagai dasar teori yang berkaitan dengan penelitian.

Bab III merupakan metodologi penelitian yang berisi tentang berbagai tahap penelitian atau metodologi yang ditempuh dalam pemecahan masalah untuk mencapai tujuan penelitian.

Bab IV merupakan analisis data dan pembahasan yang berisi tentang pemaparan data yang telah dikumpulkan serta beberapa analisis untuk mengolah data tersebut sesuai dengan yang dibutuhkan dalam pemecahan masalah.

Bab V merupakan kesimpulan dan saran yang berisi tentang kesimpulan dari seluruh penelitian yang telah dilakukan dan diuraikan pada bab-bab sebelumnya, dikemukakan juga saran-saran yang berhubungan dengan penelitian ini.

